



Aanwezig: Gert-Jan Nys, Jasper Camps, Tessa Luyten, Shana Reynders, Fabian De Lescluze, Corneel Peters, Stijn Van Daele, Wouter Vanzeebroeck, Gus Vanherf, Yante Van Ham, Maxim Laeveren, Fulco Daniels, Gijs Collet, Ine Verhaeren, Emile Decruyenaere, Flor Victoor, Jonas Vleminckx, Noah Martens, Charlotte Huisman, Lotte Verschuere, Bram Deforche, Wout Goedhuys, Giani-Luigi Driesen, Arno Vermeir, Yoni Belis, Arnaud Janssens de Varebeke, Rob Matthys, Arne Janse, Jordi Van Hyfte, Vincent Demeulenaere, Philippe van Gucht, Jochen Valcke, Leonie Plasmans, Yves Smits, Michiel Vanderwaeren, Robin Van Dalem (36)

Verontschuldigd: Lotte Laureys, Charlotte Huisman, Senne Vanstraelen, Hendrik Vandeput, Senne Eykens, Florian Vermeir, Merijn Minnen, Sven Imbrechts (8)

Afwezig: (0)

Volmacht: Fabian De Lescluze (Lotte Laureys), Wout Goedhuys (Charlotte Huisman), Emile Decruyenaere (Senne Vanstraelen), Flor Victoor (Hendrik Vandeput), Giani-Luigi Driesen (Senne Eykens), Arno Vermeir (Florian Vermeir), Yves Smits (Merijn Minnen), Michiel Vanderwaeren (Sven Imbrechts) (8)

Volgende AV: Datum en plaats worden nog meegedeeld.

Agenda

1. Goedkeuring agenda
2. Goedkeuring vorig verslag
3. Meerjarencontract Medical Werff
4. Skireis 2019
5. Voorstelling opkomende ploeg
6. Varia

1. Goedkeuring agenda

Agenda werd goedgekeurd met handopsteking.

2. Goedkeuring vorig verslag

Vorig verslag werd goedgekeurd met handopsteking

3. Meerjarencontract Medical Werff

Deze leveren de labojassen en ze willen deze naar een meerjarencontract brengen zodat het voor hen en ons meer zekerheid biedt. We hebben tot nu toe geen slechte ervaringen gehad met dit bedrijf. Het gaat over een driejarencontract en het kan worden opgezegd wanneer we dit willen.

Voor: unaniem

Tegen: 0

Onthouding: 0

4. Skireis 2019

Er wordt een klein overzicht bijgevoegd in bijlage. De locaties zijn tot nu toe onbekend zodat er weinig kans bestaat dat de locatie gelekt kan worden naar buiten toe. Mocht je de locatie toch weten op een of andere manier, gelieve dit dan voor jezelf te houden.

Er zijn 3 spelers: **Skikot**, **Skiline** en **Hoogtestage**.

HOOGTESTAGE: (Apolloon, Ekonomika..)

Hier wordt meer gefocust op gratis drank, après ski en 's avonds de feestjes van 22u tot 02u voor de meerprijs van €50,- of een bankrekening openen bij Hello Bank. Ook wordt er ingegaan op het groepsgevoel, bijvoorbeeld door het organiseren van een zevenkamp. We strijden dan als 'clan' tegen de andere 'clans' Eko en Apolloon. Ook zit er nog een cantus en de prospectie een week voordien. Er worden bier en cocktails voorzien en elke deelnemer krijgt een gratis trui. Extra meerwaarde voor Industria overheen het jaar: access tot hun stock in Brugge om spullen te ontlenen.

Nadelen: vertegenwoordiger kwam niet heel duidelijk over en het concept van Industria skireis zal veranderen. De andere gebieden zitten ook allemaal boven de €450 en de locaties zijn beperkt tot Frankrijk, Zwitserland en Italië.

SKILINE: (VRG) meer de werking zoals skikot.

Er zit een werkingsbudget inbegrepen zodat er activiteiten kunnen worden georganiseerd door ons. Ook het aanbod van Skiline is groter en de locaties zijn pittoresker. Na praten met VRG: enkel commentaar dat de bagage niet goed geregeld was, maar dit werd door de hoofdverantwoordelijke opgelost.

Extra meerwaarde voor Industria overheen het jaar: doet geen cash sponsoring, maar ze hebben een database met contacten zodat ze extra kortingen kunnen vastkrijgen.

"Skireis powered by Skiline". Dit houdt in dat we materiaal meekrijgen waarbij de kring in de voorgrond wordt geplaatst en nadien mogen we dit houden.

SKIKOT: vaste partner sinds jaren en ook partner voor de Kick Off geweest. Skikot wil zich engageren voor grote evenementen, maar ze hebben er dit jaar niet veel voor gedaan. Skikot vindt ons een belangrijke partner en ziet ons nog samen verdergaan voor skireizen en evenementen. Ze doen moeite om ons als partner te houden. Er is ook een nieuw concept van 'Totally (powered by Skikot)', waarbij er minder naar het kringgevoel wordt gegaan. Dit eerder om een grote familie van skireizen te worden. Er is nog steeds werkingsbudget, dus er kunnen nog Industria activiteiten worden georganiseerd.

Opmerkingen:

- dit jaar waren de vaten niet in orde door slechte vatenplanning
- we zijn zelf naar het ziekenhuis moeten gaan (maar Industria draagt zorg voor haar leden)

Discussie:

Zijn er minimum aantal bedden nodig? *Bij alle drie de touroperators is er minimum.*
 Jente is wakker geschoten, maar is er nog discussie mogelijk voor skireizen? *Hij wil dat we meegaan met Skikot en hij merkte de twijfel, maar hij probeert een goede oplossing te vinden.*

Skiline biedt iets goed voor Industriaskireis, bijvoorbeeld het regelen van externe locaties... *De drie touroperators hebben ter plaatse hun locatie.*

Skiline met eigen locatie, geen problemen meer met de vaten? *Inderdaad, er kan een hoek worden voorzien om gratis vaten af te tappen. Bij de andere niet nagevraagd.*

Bij Skiline meer steun? *Inderdaad, minder deelnemers per moni, dus meer steun.*

Bij Skikot laks omgaan met oplossingen? *Refereer naar ziekenhuisbezoeken: voor een Industria skireis kan je best in contact komen met een Industria gerelateerd persoon tijdens een noodsituatie.*

Voorkeur skiteam? *Skikot, omdat er bij de andere niet echt een extreem grotere meerwaarde is om te gaan veranderen.*

We kunnen hen nog een jaar extra geven zodat ze zich kunnen bewijzen (Skikot). Ook wordt het concept van drank wordt minder belangrijk voor studenten. Extra drank is dus niet echt een motivator om voor een touroperator te kiezen.

Skiline biedt wel busverantwoordelijken aan die helpt waar nodig.

Nog te vermelden: meerprijs t.o.v Psychologische Kring. Maar wij hadden wel werkingsbudget en hadden we een betere residentie. Het verschil dat nog zou resteren kan worden verklaard doordat er een nieuwe werknemer werd gestuurd naar Psycho. Skikot blijft een touroperator waarbij er moet worden onderhandeld (ze willen nog steeds een marge opbouwen). Skiline zoekt zelf naar het goedkoopste alternatief, en er valt weinig mee te onderhandelen.

Het is mogelijk om naar 7 dagen te gaan, maar niet om van 7 naar 6 dagen te gaan.

De prijzen van Skikot zijn mét werkingsbudget en die van Skiline zonder.

Stemming Touroperator: Skikot met meerderheid van de stemmen.

Skiline: 6

Skikot: 43

Stemming Locatie: Skikot A

Skikot A: 28

Skikot B: 8

Skikot C: 1

Skikot D: 2

5. Voorstelling opkomende ploeg

Noah Martens, Corneel Peters, Cloë Janssens en Philippe van Gucht stellen zichzelf voor.

Corneel: kandidaat Praeses. Huidige functie: Events. “Ik denk niet dat ik een probleem ga hebben met eerstejaarsvakken, maar ik denk een uitzondering te moeten vragen voor tweedejaarsvakken. Ik geef een vat als ik niet slaag voor dat eerstejaarsvak.”

Visie: voorlopig opgesplitst in 2 delen: enerzijds BR en anderzijds activiteiten. We willen de reputatie van Industria uitbouwen (naar de kringen en studenten). We willen invloed creëren op elke student en willen hen betrekken in de activiteiten. De medewerkersgroep willen we verder uitbreiden, zodat zijn dichterbij het praesidium komen te staan en hen via mail kunnen betrekken. We willen het professionalisme behouden, maar we willen geen invloed van BR op de activiteiten en omgekeerd. We willen meer activiteiten gaan doen en ze proberen goedkoper te maken. Ook willen we proberen om elke student te betrekken en een Groep T gevoel te creëren.

‘Samenwerken met kringen, akkoord, maar we kunnen zelf events doen. Ga je proberen om meer events zelf op poten te zetten?’ *We willen proberen tonen dat Industria ook grote events kunnen neerzetten, maar als er andere events zijn die financieel interessanter zijn voor samenwerking, dan moet dat kunnen.*

‘Onze leden van Groep T heeft een lage betrekkinggraad met Industria, maar je moet realistisch blijven over de tijd die je hebt. Waar wil je de focus leggen, de events of de leden? En kan je niet proberen om eerder in te spelen op leden in plaats van steeds nieuwe events aan te gaan?’ *Dat hangt wat samen vinden we, omdat mensen die niet zo actief zijn binnen Industria, toch de weg vinden naar Industria tijdens dergelijke events. En dat hangt wat samen met groepsgevoel omdat we trots kunnen zijn op de kring.*

‘Wil je een grote naam worden in Leuven, dan zou je heel Leuven moeten betrekken in de activiteiten. Dan moet je even events naar voren halen in plaats van de leden.’

‘Probeer niet te rap naar andere kringen te lopen als je naam wilt halen.’

‘Hoe ben je van plan de mening van de studenten over te brengen naar bijvoorbeeld een LOKO AV?’ *Zo’n dingen kan je enkel weten als je met vrienden babbelt die weinig met*

Industria te maken hebben.

‘Stel je zit op een LOKO AV en je krijgt een belangrijk vraag voorgeschied. Hoe stem je dan? Met welke of wiens mening stem je dan?’ *Studentenvertegenwoordigers van Groep T.*

‘Voorbeeld Alma kwestie: stel dat iedereen frieten wilt behouden maar dat Alma enkel kan blijven bestaan als ze het afschaffen, wat dan?’ *Ik stem voor de frieten weg.*

‘De opkomende ploeg kan eens meegaan naar dergelijke AV’

‘Jullie willen meer activiteiten. Waarom?’ *Omdat er dit jaar commentaar is dat Industria afwezig is voor dergelijke activiteiten. ‘Er was besloten om minder maar meer kwalitatieve feestjes te doen.’ Oke, maar er moet ergens een trade-off worden gevonden.*

‘In hoeverre hebben jullie navraag gedaan over de visie van voorgaande ploegen en weten jullie waarmee de RvB bezig is?’ *Uitwerking van de ondernemersdagen, wat er in de toekomst kan gebeuren in verband met BR 2020, en wat er binnen de ploeg nog gaat komen. Ik heb al nagevraagd bij een oud-praeses en huidig praesidiumlid.*

‘Vind je dat je aanwezig moet zijn op RvB?’ *Ik vind dat ik pas aanwezig mag zijn vanaf het moment dat ik getekend heb, maar ik vind wel dat ik hier best op aanwezig kan zijn.’*

‘Best de verslagen raadplegen om de fouten eruit te proberen halen’

‘Je wil extra activiteiten doen, heb je een kot kunnen regelen?’ *Ik ga volgend jaar op kot.*

‘Hebben jullie een visie op onderwijs?’ *Daar hebben we nog niet echt over nagedacht, en ik denk dat dat eerder in de handen van Studentenraad ligt. ‘Hoe zie je de samenwerking met SR?’ Ik zou graag meer infomomenten doen met elkaar zodat we elkaar kunnen helpen om het te verbeteren. We kunnen ook vragen om belangrijke punten samen te bespreken op een vergadering.*

‘Hoe zien jullie de verdere samenwerking met de fakbar?’ *Ik vind dat die beter kan. Bijvoorbeeld een hoofdtapper in de ploeg hebben en meer de ploeg te betrekken in de fakbar.*

‘Wat als er veel interesse is voor een functie, maar ook voor Recup, zou je dan meer mensen afsturen naar Recup?’ *Hypothetisch, kunnen we pas zien als het moment daar is.*

‘Wat vind je van mensen die naar andere events gaan terwijl Industria zelf iets heeft georganiseerd. Vind je dat kunnen?’ *Ook dat hangt af van de situatie.*

‘Zijn er al internationale aangesproken geweest?’ *Op dit moment nog niet, maar er staan iemand op de agenda om te worden aangesproken.*

‘Hoe zien jullie de werkgroep Alumni?’ *Dat nemen we mee.*

‘Wat denken jullie over de werkgroep communicatie?’ *Hier gaan we nog geen concreet antwoord op geven. We blijven er nog optimistisch over.*

‘Hoe zie je dingen uitbesteden aan andere bedrijven/personen bij heel veel werk op korte termijn?’ *Proberen een degelijke en goede planning te maken.*

Noah: kandidaat Vice-praeses. “Ik geef twee flessen Jägermeister als ik niet slaag voor Elektromagnetisme.” ‘Gaan de PWs op tijd vast staan?’ *Ik zal mijn best doen.*

Cloë: kandidaat quaestor. ‘Zie je nog een switch naar Vice Ontspanning’. *Niet echt.* (**Wouter** geeft een vat als ze voor Vice Ontspanning gaat). ‘Verander je de kleuren van de template?’ *Neen.*

Philippe: kandidaat Vice Bedrijvenrelaties. ‘Ik maak geen beloftes om op al mijn herexamens te slagen.’ ‘Geef je een vat als je minder geld binnenhaalt dan dit jaar?’ *Hmm... ‘Ga je pendelen of op kot zitten’ Het feit dat ik niet op kot zou zitten zou mijn werk niet hinderen.*

Visie: de voorbije drie jaren is BR exponentieel gaan groeien. Het zal moeilijk haalbaar zijn om verder te gaan op dit elan. Anders dreigen we binnen een aantal jaar af te gaan op een plotse daling. We moeten streven naar een constante binnen BR. Ook moeten we de ondernemersdagen goed uitwerken in samenspraak met Groep T. Ook willen we dingen doen die interessant zijn voor de studenten, eventueel met andere kringen. Dit geeft ons een breder netwerk en het is interessanter voor studenten. Ook zie ik graag een samenwerking met LCIE, AFT of AFC. Ook de RvBR uit te breiden willen we proberen ervaring door te spelen de komende jaren.

‘Je wilt minder focussen op het ronselen van partners. Maar het kan zijn dat ondernemersdagen kunnen tegenvallen, of dat de relatie met Groep T strop loopt, wat dan? Die relaties met de bedrijven kunnen dan belangrijk worden. Waar zou je dan het geld halen?’ *We zijn niet van plan om de partners zomaar op straat te zetten, maar we willen wel meer focussen op de atriuevents (HP, Nexios...).*

‘Wat is de visie op drankafname?’ *We proberen overbestellingen te vermijden.*

‘Hoe ga je de ploeg overtuigen te werken voor BR events?’ *Kleine BR events kan de werkgroep vrij gemakkelijk trekken, maar voor ondernemersdagen waren de shifts goed ingevuld, dus ik twijfel er niet aan.*

‘Hoe zie je aantal bedrijven gericht op de verschillende subrichtingen?’ *We proberen er een maximum op te zetten, maar consultancy bedrijven zijn bedrijven die veel mensen nodig hebben en voor velen een aantrekkelijke optie. Maar er waren er inderdaad te veel. Maar dat hangt wat af van vraag-aanbod.*

‘Op voorhand hebben de studenten het boekje niet kunnen doornemen, hoe kan je dit oplossen?’ *Proberen de bedrijven te overhalen dat ze zichzelf duidelijk maken. Of werken met een kleurcode.*

‘Hoeveel volk zou je nodig hebben?’ *Zes man ideaal, vijf man is te doen.*

‘Zou je jaar T-shirt moeten bedrukt worden met sponsors van vorig jaar?’ *Tot dit jaar deden we dit met de jobgidsen, maar dat is vreemd om met partners uit te pakken waar je eigenlijk niet meer mee samenwerkt. Dan is het misschien beter om die te geven in het tweede semester.*

‘We hebben lang gedaan voor de huidige partners, hoe ga je die contacten behouden en

de zomermaanden te overbruggen?' *Door bijvoorbeeld gewoon na te denken wat we die bedrijven kunnen aanbieden of omgekeerd.*

6. Varia

Fabian: Sven is content met de letters in het lokaal.

Wouter: wie heeft er zin om mee te strijden voor bierkoning?

Michiel: mocht je weten waar we naartoe gaan volgende skireis, hou het voor jezelf

SIKOT

SKILINE

HOOGTESTAGE

SIKOT A	SIKOT B	SIKOT C	SIKOT D	SKILINE A	SKILINE B	HOOGTESTAGE A
€ 439 - € 10	€ 444 - € 10	€ 539 (443) - € 10	€ 444 - € 10	€ 435 + € 10	€ 489 + € 10	
€ 429	€ 434	€ 529	€ 434	€ 445	€ 499	€ 450
6 dagen skipas	6 dagen skipas	7 dagen skipas	6 dagen skipas	6 dagen skipas	6 dagen	6 dagen
120 - 160 km	90 - 120 km	170 - 210 km	130 - 160 km	130 - 160 km	220 - 260 km	120 - 140 km piste €50 extra = 600 km
x klein dorp x residentie zogezegd vlakbij piste x après-skis terras aan voet van de pistes (dus... niet bij residentie?) x "feestjes s avonds in verschillende bars"	x TOTALLY SNOW x was echt een flop dit jaar? x mooie residentie, naast de piste en met zwembad x totally snow apres skis x zaal tot 3u 's nachts	x grote naam x pano bar x accommodatie in centrum x vlakbij yeti x 10tallen bars in dorp	x accommodatie op de piste x yeti onder accommodatie x lift voor de accommodatie x kleinere yeti en minder pistes dan risoul, "mini risoul"	x buitenzwembad x nice residentie x eigen eventzaal skiline x klein dorp x 10 min van centrum dorp x après-ski's aan residentie	x "oostenrijk in frankrijk" x appartementen en chalets x après-skis + cantus onder "verwarmde luifel"?? x 4 min naar skilift x 10 min naar apreski x groep past sowieso NIET in 1 residentie of gebouw	x skigebed héeéél grote naam x busje van 10 min nemen om aan de lift te geraken x all incl drank voor €50 TENZIJ Hello Bank
13%	20%	7%	16%	13%	14%	7%
37%	16%	31%	56%	37%	33%	45%
39%	53%	39%	18%	39%	40%	36%
11%	11%	22%	10%	11%	13%	12%
100%	100%	99%	100%	100%	100%	100%

"waarom krijgen wij na al die jaren ni de beste prijs?" > "marges"
€ 10 korting op eender welke skireis als we vanavond beslissen
skikot is geen held met transparantie (€10, spycho, la plagne)
zijn bereid om skireizen weg te geven op BJR
bekend
dit jaar was in orde, maar... vaten, ziekenhuisbezoeken, ...
totally concept: willen weg van het kring gevoel en meer een "totally" gevoel
aanbod: Frankrijk

MEDICA: skiline zijn "amateurs ter plaatse" (maar zelf wel nog nooit meegegaan)
VRG: gaat al enkele jaren mee: ni veel negatief, beetje blabla over bussen + bagagerie
VTK: niet superoptimistisch over skiline
schoon aanbod
tentje met Industria logo
groot partnerbestand (€500 springkastelen)
geen geldsponsoring
aanbod: Frankrijk + voorbereidingen voor Oostenrijk,

"niet zo graag gezien door locals"
zevenkamp (racekes, estafettes, ...)
> wedstrijden tussen verenigingen, bv apolloon vs industria > GROEPSGEVOEL
cantus
prospectie week ervoor
vertegenwoordiger kwam niet echt duidelijk over?
drank a volonté: voor €50 extra of gratis voor HELLO BANK
bier & gintonics
gratis trui
Stock in brugge: springkastelen, podia, strandstoelen, 600 m2
sponsoring op kickoff... meh
skiteam geen ruimte voor extra activiteiten, geen drank
"clangevoel" maar niet Industriegevoel
aanbod: Frankrijk, Zwitserland, Italië